

# 頭取メッセージ

平素は群馬銀行をご利用、お引き立ていただきまして、誠にありがとうございます。当行は、昭和7年の設立以来、さまざまな社会・経済の変遷のなかで、地域のリーディングバンクとして地域社会の発展を常に考えて行動するとともに、経営体質の強化に努め、今日の基盤を築いてまいりました。これもひとえに皆さまの温かいご理解、ご支援の賜物と深く感謝しております。

今後のわが国の経済動向を展望いたしますと、雇用環境や設備投資が底堅い推移をみせており、経済の緩やかな回復が見込まれています。一方、お客さまニーズは多様化・高度化し、地域金融機関への期待が高まるなかで、金融機関の果たすべき役割は、一段と大きなものとなっています。



こうした経営環境のなか、当行は「2013年 中期経営計画 V-プラン ～価値提案銀行への進化～」の2年目を迎え、本計画のめざす企業像である「お客さまへ価値ある提案をしていく、地域のリーディングバンク」の実現に向けて諸施策を展開しております。

法人のお客さまへの取り組みとしては、成長支援や海外展開ニーズへの対応、企業再生支援の充実など、企業のライフステージに応じたコンサルティング機能の強化に努めております。具体的には、「ぐんぎん経営倶楽部」による企業経営に役立つ情報提供、「ぐんぎん経営塾」開講による次世代経営者の育成支援、「補助金デスク」による補助金や利子補給制度に関する情報提供や申請支援、「ぐんぎんビジネスサポート大賞」による創造的な新事業プランの発掘・事業化支援、アジア6か国9行への業務提携先の拡大など海外展開支援体制の充実、為替予約や外貨預金振替サービス開始による法人向けインターネットバンキングの機能拡充など、企業サポートの充実に取り組んでおります。また、新規融資や返済条件変更のご相

談・お申し込みへの積極的な対応など、引き続き金融仲介機能の発揮に努めております。



個人のお客さまへの取り組みとしては、マーケティングの強化やライフステージに応じたコンサルティング機能の充実を図るとともに、ダイレクトバンキングの機能強化に取り組んでおります。具体的には、お客さまの取引や属性の変化を捉えた「EBM(イベント・ベースド・マーケティング)システム」の全店展開とともに、資産運用ニーズに対する「ポートフォリオ分析システム」の導入やタブレット端末の活用、「NISA(少額投資非課税制度)」にあわせた投資信託商品の拡充など、提案力の向上に努めております。

また、土日営業の「ローンステーション」を中心とした住宅ローンの積極的な推進とともに、新たなカードローン「すまいるパートナー」やインターネットで申し込みから契約まで完結する「ぐんぎんネットDEローン」の発売など、無担保消費者ローンへの取り組みを強化しております。

収益力の強化に向けては、営業推進への人員投入を中期経営計画V-プランの3年間で110名程度計画しており、貸出運用力の強化やフィービジネスの増強を図るため、主要3分野である中小企業貸出、個人貸出、預り金融資産販売とともに、無担保消費者ローンや役務収益の増強に向けて人員を投入しております。また、成長マーケットにおける店舗新設やローンステーションの拡充に取り組んでまいります。

さらに、経費削減や業務効率化への取り組みにより、ローコスト経営を追求するとともに、コンプライアンス態勢の強化や顧客保護等管理態勢の充実、リスク管理態勢の高度化にも引き続き努めております。

当行は、これらをつつひとつ実現していくことにより、地域のリーディングバンクとして、お客さま、株主さま、従業員、地域の皆さまの期待に応えていく考えです。今後とも、ご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

平成26年7月

取締役頭取 齋藤一雄